



Stratex Network raconte...

Un faisceau d'arguments !

Pour aller de Marseille à Aix-en-Provence, rien de plus simple que de passer par... Singapour pour France Télécom et les Etats-Unis avec Corning ! C'est Claude Echahamian, directeur Général de Stratex depuis fin 2001 pour l'Europe du Sud et Centrale, qui vous l'affirme !... A l'occasion du GSM World Congress 2005 prévu à Cannes du 14 au 17 février où il se rend avec une partie du management du groupe, cet ingénieur en telecoms revient sur ce... retour gagnant et l'accueil réservé à cette occasion par Provence Promotion !

> Pourquoi ouvrir la direction européenne régionale du groupe américain Stratex à Aix-en-Provence ?

Claude Echahamian : Plusieurs raisons ont présidé à ce choix. Tout d'abord la région nous offrait des coûts intéressants en matière de locaux, et se trouvait à la croisée des pays entre lesquels je mène mes activités. Paris, par exemple, n'aurait pas été un bon choix car mal situé pour notre métier.

Ensuite, ayant fait mes études au lycée Thiers de Marseille puis à Sup. Telecom, les Bouches-du-Rhône sont en quelque sorte "mon pays" - comme on dit par ici - et je connaissais donc bien la région dont le développement est réel en termes de hautes technologies.

Enfin le cadre de vie fut un élément important dans le choix de l'installation d'une entreprise. Même si les liaisons aéroportuaires à Marseille ne sont pas les meilleures qui soient et que le TGV ne m'est hélas pas d'une grande utilité, pour l'heure, les avantages l'ont emporté sur les inconvénients.

> Une activité telecom en plein essor donc ?

Claude Echahamian : Nous avons en effet connu un regain d'activité avec l'arrivée du téléphone mobile, d'où ce déploiement. Il faut savoir que la téléphonie mobile est organisée en cellules disséminées sur le territoire d'un pays avec lesquelles chaque téléphone est en relation. Or il a fallu mettre en relation ces cellules avec le réseau central qui permet la communication globale.

C'est ce que Stratex propose avec ses faisceaux hertziens. Là où l'installation de fibres était trop chère ou impossible pour des raisons de configuration, les faisceaux hertziens ont pris le relais. C'est notamment le cas des autoroutes, des grandes villes ou des campagnes peu peuplées. Tout le trafic est donc acheminé des cellules vers le réseau central via les faisceaux hertziens.

> Un marché très important, non ?

Claude Echahamian : Des opérateurs tels que Bouygues, SFR en France ou encore Orange, Vodafone en Europe ont déployé des milliers de faisceaux hertziens pour la réalisation de leur réseau. C'est donc une couverture importante, mais que devrait bouleverser la norme UMTS. Bien que l'UMTS tarde à démarrer, il y a là un marché très important à court terme pour de nouveaux équipements et du renouvellement de matériel. C'est le relais de croissance que nous attendons tous, d'où nos multiples nouvelles représentations en Europe. Nos principaux concurrents, qui peuvent être aussi nos clients, sont les intégrateurs de type Motorola, Nortel, Alcatel ou Nokia... c'est dire à quel niveau se situe le marché !

> Est-ce la première fois que Stratex s'implante dans le Sud ?

Claude Echahamian : Jusqu'à 2002, où le siège d'Aix fut créé, toutes les opérations Europe partaient de l'Angleterre. Nous sommes actuellement six salariés (Commerciaux, techniciens, chefs de projets) sur Aix avec une prévision d'accroissement sans doute dans les années à venir. Notre développement est constant avec régulièrement de nouveaux clients.

Depuis cette base aixoise, nous avons ouvert des représentations à Lisbonne avec une antenne déportée à Madrid, à Munich, Zagreb, Bratislava et Athènes. Nous songeons à nous développer au Maghreb où un bureau existe déjà, mais de manière indépendante.

> Comment Provence Promotion vous a-t-elle aidé ?

Claude Echahamian : Provence Promotion fut principalement un groupe d'accueil, car nous n'avions besoin ni de financements, ni d'aides spécifiques à l'implantation. Nous avons découvert son existence par Internet et ensuite l'équipe a su attirer l'attention de la direction générale du groupe sur la région. Nous avons également été encouragés par l'équipe de Pays d'Aix Développement qui nous a déblayé le terrain en matière de bureaux. En somme, un ensemble de personnes très actives et convaincantes !



Claude Echahamian, directeur Général de Stratex - Europe du Sud et Centrale

Que fait Stratex ?

Stratex Network est un fabricant de faisceaux hertziens (liaison point à point) sans fil. C'est une société américaine cotée au NASDAQ, qui est l'un des leader mondial dans ce secteur.

Au lieu d'employer des fibres optiques ou du fil de cuivre, Stratex met en place des faisceaux hertziens équipés d'antennes directionnelles qui permettent une transmission de données par les airs. Nos faisceaux hertziens sont capables de raccorder des sites distants de près de 50 kilomètres.

Cette technologie sert aux opérateurs de télécommunications mobiles ainsi qu'aux opérateurs d'accès haut débit pour relier des zones à haut trafic ou des zones éloignées vers les centrales, le tout à moindre coût. L'ingénierie du câble étant fort onéreuse, cette technique déjà ancienne permet de mailler parfaitement un territoire en termes de communication.

Site Web : www.stratexnet.com